

Universidad FASTA
Facultad de Ciencias de la Educación
Licenciatura en Educación Física

Motivación en el fútbol

Comparación entre los niveles de motivación entre un equipo de fútbol profesional con un equipo de fútbol amateur.

Alumno: Braian Hugo Bruni

Director: Lic. Alejandra Vicente

Trabajo final presentado para acceder al título de Licenciado en Educación Física, se autoriza su publicación en el repositorio digital de la Universidad FASTA.

Cátedra Trabajo Final año 2010

1er Cohorte

Julio 2010

Dedicatoria

A mi novia y mis padres por el apoyo incondicional en todo momento.

Agradecimientos

A mis colegas y compañeros de estudio.

A los cuerpos técnicos de los equipos testeados.

A la Lic. Vicente Alejandra por su ayuda.

Índice:

Títulos.....	pág. 1
Dedicatoria y agradecimientos.....	pág. 2
Índice.....	pág. 3
Tema, Título, Problema de Investigación y Objetivos.....	pág. 4
Problema e Hipótesis.....	pág. 5

Capítulo 1 Marco Teórico

Introducción.....	pág. 6
Motivación y Desmotivación.....	pág. 8
Teorías sobre Motivación.....	pág. 11
Motivación y Deporte.....	pág. 19
Psicología del Deporte.....	pág. 22
Motivación y Rendimiento.....	pág. 24
Técnica de Motivación en el Deporte.....	pág. 29
¿Dos mundos distintos? Deportistas profesionales y amateurs.....	pág. 34

Capítulo 2 Metodología

Test de niveles de motivación.....	pág. 39
Características de los grupos a evaluar.....	pág. 44

Capítulo 3 Resultados

Análisis de los test.....	pág. 47
Conclusiones.....	pág. 50

Glosario.....pág. 52

Bibliografía.....pág. 53

Tema

Comparación de los niveles de motivación entre un equipo profesional de fútbol y un equipo amateur de fútbol.

Título

La motivación en el fútbol.

Problema de Investigación

¿Existen diferencias de niveles de motivación entre un equipo profesional de fútbol y un equipo amateur de fútbol?

Objetivos

General:

Exponer la importancia de la motivación en el fútbol y su influencia en jugadores profesionales y amateurs.

Específicos:

- Conceptualizar la motivación y sus teorías.
- Relacionar la motivación, la Psicología y el deporte.
- Determinar la importancia de la motivación en relación con el rendimiento deportivo.
- Contrastar el fútbol profesional con el fútbol amateur, mostrar sus similitudes y diferencias.
- Conocer si existen diferencias en los niveles de motivación entre el profesionalismo y el amateurismo en el fútbol.

Problema e Hipótesis

La psicología ha tomado un papel importante en muchos ámbitos de la vida y el deporte no podría estar fuera de este fenómeno. La motivación, como habilidad psicológica, tiene actualmente un gran impacto en el mundo del deporte. La Psicología en el deporte moderno se convirtió en elemento imprescindible para mejorar o mantener el rendimiento de un deportista como de un equipo. Poder evitar los conflictos o resolverlos lo mejor posible es trabajo del equipo profesional a cargo, pero ¿cuál es la situación en el deporte amateur?, ¿se toma en cuenta la psicología y en especial la motivación?, ¿cualquier deportista conoce la motivación y sus beneficios, pero como se trabaja?, ¿quién lo hace?, ¿para qué sirve?

Como guía de los análisis subsiguientes se desprende de la motivación deportiva y la motivación en el fútbol, la siguiente pregunta; *¿existen diferencias entre los niveles de motivación de un equipo profesional de fútbol comparado a un equipo amateur de fútbol?*

Para responder a esta pregunta necesitamos de la psicología y su introducción en el deporte, conceptualizando a la motivación como elemento entrenable para un mejor rendimiento deportivo.

En este trabajo se realizara entrevistas - test tanto a un equipo de fútbol profesional como a un equipo amateur, con la ayuda del test diseñado por Butt D.C, que consiste en 25 preguntas que arrojan un nivel de motivación de cada deportista y por consiguiente del equipo en general, luego se realizará la comparación de esos niveles para darle respuesta a nuestra pregunta.

La siguiente es la respuesta hipotética a esta pregunta inicial; *“no existen diferencias en los niveles de motivación entre un equipo profesional y uno no profesional en el ámbito del fútbol”*. En ambas realidades de este deporte tienen

causas para mantener o no los niveles de motivación aptos para el rendimiento deportivo, pero las dos variables (profesionalismo y amateurismo) no son motivos que afectan de forma contundente a los niveles de motivación y sus consecuencias.

En Argentina el fútbol se vive de manera especial, por este motivo hay muchos niveles de competencia que van desde las ligas locales y regionales donde existen muchos equipos amateur. Luego existen ligas en el interior del país, Argentino A y B, y en el conurbano bonaerense, 1ra B metropolitana y 1ra C metropolitana, que ya sus equipos son profesionales y por último llegamos al Nacional B y 1ra A, donde los jugadores son profesionales y muy bien pagos. Todo jugador sueña con llegar a estas esferas del profesionalismo deportivo.

CAPITULO 1 Marco Teórico

Introducción

El deporte en conjunto siempre ha sido mi pasión, desde muy pequeño practico fútbol, pero he pasado por básquet, vóley, hándbol, etc. Estas ganas de conocer los deportes y competir marcaron mi futuro profesional y laboral.

A lo largo de mis experiencias como jugador y como entrenador voy ganando conocimientos que obligan a cambiar el orden de importancia a ciertas cuestiones que conviven en el trabajo diario con el jugador. Son puntos que particularmente me han llamado siempre la atención. Estos puntos no tienen su fundamento en la fisiología o en lo técnico-táctico, sino en la psicología y en las relaciones interpersonales que pueden crearse con el equipo.

Lo primero de esta cuestión es entender que el jugador no es una máquina aceiteada que responderá tal cual dicen los libros especializados. No siempre el mismo método de entrenamiento, dará el mismo resultado, en los mismos entrenados. Esto sucede porque el jugador es un ser con pensamientos y emociones que se desprenden de sus vivencias anteriores y actuales que afectan en su juego.

Otro tema relacionado con el anterior, el cual es muy importante según mi punto de vista, es conocer el grupo al cual uno entrena. Anticiparse a las respuestas del conjunto de jugadores a ciertas situaciones de entrenamiento o competencia es fundamental para planificar un camino exitoso.

Y el último punto que planteo aquí, del cual se desprende este Trabajo Final, es entender que el jugador ante cualquier situación de juego o entrenamiento, tendrá mejores resultados si encuentra la motivación para resolverlos. Si el jugador no está debidamente motivado, de nada sirve tener lo último en tecnología para entrenar, planificar con la periodización ideal o disponer del más moderno método de entrenamiento.

Tanto en la experiencia en el fútbol profesional como en el amateur he percibido lo mismo en cuanto a los puntos anteriormente descriptos. Lo que me conduce a cuestionarme si existen verdaderas diferencias entre el mundo profesional y amateur en cuanto a estas cuestiones, que son vitales para lograr mejores resultados.

El objetivo que persigue este trabajo consiste en comparar los niveles de motivación entre un equipo profesional y otro amateur en el fútbol.

Para ello es necesario conceptualizar la motivación como habilidad psicológica y exponer las distintas Teorías motivacionales. Como contenido general se presentará el concepto de motivación y motivación deportiva para después adentrarse en los niveles de motivación de deportistas profesionales y no profesionales en el fútbol. Necesariamente se describirá la relación de la motivación y el deporte, especialmente la motivación y el fútbol, para poder comparar las diferencias que existan o no entre el círculo deportivo profesional y el amateur.

La motivación es un tema central en cualquier ámbito de la actividad humana ya que en la empresa, en la vida académica o en el deporte, el rendimiento y los buenos resultados suelen asociarse al nivel de motivación que manifiestan las personas.

Generalmente los cuerpos técnicos o quiénes estén a cargo de la planificación en el inicio de la temporada y durante la misma, resaltan que uno de los puntos más importantes a tener en cuenta y a trabajar es la motivación del futbolista, pero lo que aquí se plantea principalmente es conocer si existen diferencias de los niveles de motivación entre el futbolista profesional y el futbolista amateur. Al analizar y poder trabajar en estas dos realidades del mismo deporte, en cada uno de ellas encontramos fundamentos del jugador para estar motivado o no estarlo. A simple vista se podría pensar que en el ámbito no profesional sería más corriente encontrar causas que lleven a niveles bajos de motivación pero en la práctica

pareciera que no es así. Como más adelante se verá la motivación es fluctuante y el mantenerla elevada es clave para el rendimiento deportivo.

En muchas entrevistas realizadas a los jugadores de fútbol, se encuentran indicios de disconformidad de su situación contractual como personal, o del entorno en el cual se desarrolla el deporte, el club, compañeros, cuerpo técnico, etc. Causas que observan en los dos planos, tanto profesionales como no profesionales. Como así también los resultados deportivos, como la formación de un buen grupo de trabajo, buenas relaciones interpersonales entre jugadores y su entorno, ayudan claramente a elevar los niveles de motivación.

Aquí se expondrá el concepto de motivación y desmotivación, de motivación deportiva, tipos y teorías de la motivación, relación entre motivación y rendimiento, algunas técnicas para trabajar y evaluar la motivación del atleta, descripción de la motivación en el deporte profesional y en el deporte no profesional, y principalmente la comparación de los niveles de motivación de los dos ámbitos con la ayuda del test desarrollado por el psicólogo canadiense Butt D.S. ⁽¹⁾ el cual expresará los niveles de motivación en que se encuentren los deportistas.

(1) **Butt D.C.:** “Modelo de Motivaciones Deportivas”, editorial Series, España (1982).

Motivación y Desmotivación

En la psicología moderna el término motivación se ha utilizado para designar la cantidad de energía y la dirección del comportamiento humano. *“La motivación se refiere al proceso o condición que puede ser fisiológico o psicológico, innato o adquirido, interno o externo al organismo el cual determina o describe el porqué, o respecto a qué, se inicia la conducta, se mantiene, se guía, se selecciona o finaliza”* ⁽²⁾. En el ámbito de la actividad física y el deporte la motivación es el producto de un conjunto de variables sociales, ambientales e individuales que determinan la elección de una actividad física o deportiva, la intensidad en la práctica de esa actividad, la persistencia en la tarea y en último término el rendimiento.

La palabra **motivación** proviene de los términos latinos *motus* (movido) y *motio* (movimiento). Para la psicología la motivación son aquellas cosas que impulsan a una persona a realizar determinadas acciones o insistir en sus objetivos. También está vinculado a la “voluntad” e “interés”; la motivación es la voluntad para hacer un esfuerzo y alcanzar ciertas metas, implica la existencia de alguna necesidad,

cuando la persona está motivada a “algo”, considera que ese “algo” es necesario; la motivación es el lazo que lleva a esa acción a satisfacer la necesidad.

Existen causas de la motivación, que se pueden dividir en categorías:

- En primer lugar figuran los motivos racionales y los emocionales.
- Los motivos pueden ser egocéntricos o altruistas.
- Los motivos pueden ser también de atracción o de rechazo, según muevan a hacer algo en favor de los demás o a dejar de hacer algo que se está realizando o que podría hacerse.

La motivación puede deberse a factores intrínsecos y factores extrínsecos. Los factores intrínsecos, se relacionan con el entendimiento personal del mundo y los factores extrínsecos se desprenden de la incentivación externa. Los factores extrínsecos pueden [ser](#):

- El [dinero](#)
- El tiempo de trabajo
- Viajes
- Coches
- Bienes materiales
- Premios
- Nuevo contrato

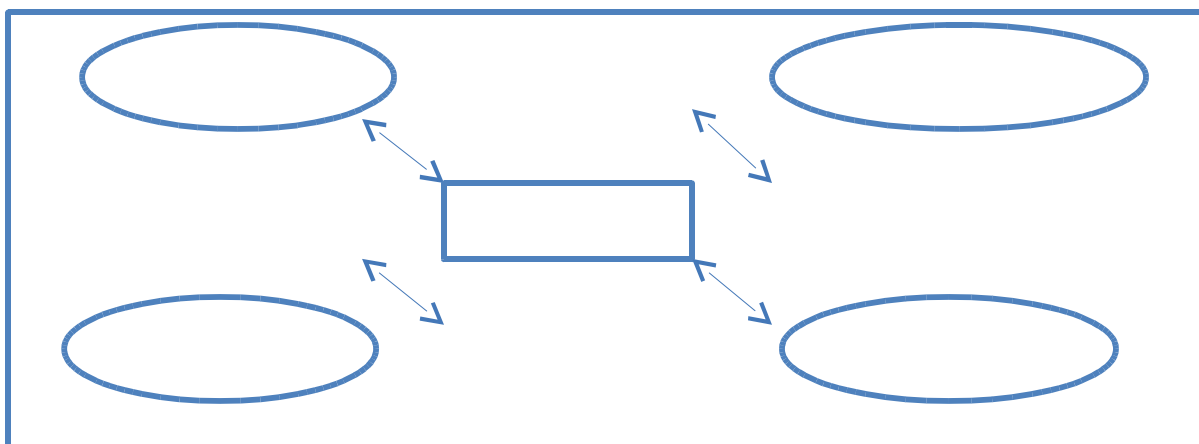
(2) **Balaguer I.**; “Entrenamiento Psicológico en el deporte” (1994).

Todos estos factores pueden aumentar o disminuir en el espacio alrededor del individuo, sin embargo, los factores intrínsecos dependen del significado que le da la persona. Los llamados factores extrínsecos también dependen de esta interpretación de la persona, éstos pueden cambiarse radicalmente de [forma](#) muy rápida mientras que los intrínsecos requieren de un trabajo de asimilación más adecuado a la [mente](#) del individuo. Los factores intrínsecos tratan de los deseos de las personas de hacer cosas por el hecho de considerarlas importantes o interesantes.

Existen tres factores intrínsecos importantes. Según Pink D.H. ⁽³⁾:

- Autonomía: El impulso que dirige nuestras vidas, libertad para tener control sobre lo que hacemos.
- Maestría: El deseo de ser mejor en algo que realmente importa.
- Propósito: La intención de hacer lo que hacemos por servicio a algo más [grande](#) que nosotros mismos.

Además la motivación de cada persona está vinculada a distintas variables relacionadas con los aspectos que se presentan en el cuadro N°1;



En el caso del deporte, todos estos aspectos se conjugan para determinar el nivel de motivación del jugador, nivel que puede ayudar o entorpecer la actuación o la performance dentro del campo de juego.

Por otra parte, la **desmotivación** es el término opuesto a la motivación. Se define como un sentimiento de desesperanza ante los obstáculos, que se traduce en la pérdida de entusiasmo, disposición y energía. Según la psicología es una consecuencia normal en personas que ven limitados sus anhelos por distintas causas. De todas formas, sus consecuencias pueden ser prevenidas.

(3) **Pink D.I.:** "Drive" EE.UU. (2007).

La desmotivación se caracteriza por la presencia de pensamientos pesimistas y por la sensación de desánimo, que surgen tras la generalización de experiencias pasadas negativas, ya sean propias o ajenas, por lo tanto puede resultar nociva cuando se convierte en una tendencia recurrente y estable en la vida de una persona, que puede incluso afectar sus relaciones interpersonales y peor aún su salud.

Para el conferencista, orientador de la conducta y escritor, Yagosesky R.⁽⁴⁾, la desmotivación es un estado interior limitador y complejo, caracterizado por la presencia de pensamientos pesimistas y sensación de desánimo, que se origina como consecuencia de la generalización de experiencias pasadas negativas, propias o ajenas, y la auto-percepción (imaginada) de incapacidad para generar los resultados deseados.



(4) **Yagosesky R.:** “La Psicología del Éxito” editorial 4 Jupiter, Argentina (2006).

(5) Recuperado el día 22 de julio del 2012, de www.principiosyvalores.wordpress.com/2011/03/26

Teorías sobre la motivación

En la bibliográfica del campo de la psicología, se encuentran varias corrientes de autores reconocidos donde desarrollan la motivación y sus preguntas. Las teorías seleccionadas que se presentarán a continuación difieren en el origen de la motivación de las personas, con explicación biológica, cognitiva, fisiológica o humanística.

1) Teorías desde la explicación homeostática de la motivación ⁽⁶⁾

La homeostasis es un proceso por el cual el cuerpo humano mantiene su equilibrio interno, en relación con el mundo externo y sus estímulos, los cuales pueden ser primarios (hambre, sed, sueño) e influenciados por los ritmos biológicos y los factores ambientales y psicológicos; hasta tal punto en que pueden anular cualquier influencia fisiológica. Sin este requilibrio que realiza el organismo puede peligrar la vida.

Desde la explicación homeostática de la motivación se expone las conductas humanas por desequilibrios fisiológicos, pero también los desequilibrios psicológicos o mentales, donde además se necesita requilibrar el organismo.

- Teoría de la reducción del impulso

El autor de esta teoría exhibe el concepto de "*impulso biológico*" definiéndolo como una tendencia a la actividad generada por una necesidad. La cual se define por un estado de desequilibrio interno, que puede ser provocado por una carencia o una ausencia.

Para esta teoría el impulso desprende la conducta humana del desequilibrio que perturba la estabilidad del sujeto. Las carencias externas provocan estados internos de necesidad con efectos de inestabilidad del sistema interno.

El máximo representante de esta teoría es Hull C.L.: 1884-1952, psicólogo estadounidense que propuso comprender el aprendizaje y la motivación por medio de las leyes científicas del comportamiento.

Se conceptualiza el estado de necesidad de un individuo, donde la acción de un organismo es un requisito para incrementar la probabilidad de supervivencia de la especie en una determinada situación. La acción o el potencial de una acción de un organismo generalmente preceden o acompañan a una necesidad. Entonces se puede decir que la necesidad motiva o impulsa a la actividad asociada.

(6) **Cosacov, E.** "Introducción a la psicología". 5ta edición. Editorial Brujas, Argentina (2005).

Las distintas necesidades que se presentan en diferentes situaciones se caracterizan por tener una propiedad motivacional, considerándolas como productoras de impulsos.

El paradigma de Hull complejiza y avanza sobre la fórmula del reflejo donde existen solo dos elementos, el estímulo y la respuesta.

El autor propone un elemento más, el organismo, quién se ve afectado por el estímulo y determina una respuesta. Cada estímulo son factores tales como el número de ensayos reforzados, la privación del incentivo, la intensidad del estímulo condicionado o la cantidad de recompensa, imprime “algo”, estos factores se relacionan con los procesos internos resultantes que funcionan en el organismo.

Como se describió anteriormente la motivación es la necesidad del individuo, productora del impulso, Hull advierte que el concepto general del impulso precede a poseer el status sistemático de una variable o de una X cantidad de variables, las cuales no son directamente observables. La necesidad actúa como una variable independiente suscitando el impulso integrado a su vez con otras variables intervinientes, construyendo el potencial de respuesta.

El autor define tres tipos de impulsos;

- Impulsos básicos; hambre, ser, alejamiento del dolor y sexo.
- Impulsos adquiridos; los estímulos que se asocian a los impulsos básicos.
- Reforzadores secundarios; estímulos asociados con los reforzadores (reductores del impulsos) primarios.

- Teoría de la motivación por emociones

Las emociones ocasionan cambios de la fisiología del organismo y desencadenan comportamientos, que se utilizan como mecanismos de defensa cumpliendo una función biológica que prepara al sujeto a esos cambios. Cada estado emocional es equiparado por un mecanismo más o menos equivalente a la reducción del impulso.

Spence continúa el trabajo del autor anteriormente mencionado (Hull C.L.) y consideró que el impulso generalizado se multiplicaba por la fuerza del hábito. Reconoció el valor de los incentivos. Impulso e incentivo tienen un efecto aditivo. La suma de impulsos e incentivos se multiplica por la fuerza del hábito para dar lugar al potencial de acción

En resumen; cada emoción conlleva un desequilibrio que ocasionará una acción, que se expresa con distintos cambios internos como externos, acción que tratará de equilibrar al organismo.

La compensación de ese desequilibrio emocional tiene como consecuencia la reacción posterior. El deporte es la plataforma donde los desequilibrios emocionales son continuos. El deportista se presenta ante situaciones problemas donde debe resolver para lograr su objetivo en el juego, esas situaciones son los desequilibrios y su resolución es la acción consecuente.

- Teoría psicoanalítica de la motivación

Teoría basada por los motivos inconscientes y sus derivaciones, teniendo como tendencias primarias el sexo y la agresión. Basada en el psicoanálisis, corriente que es claramente homeostática, donde se busca el placer y se evita el dolor. El Sistema nervioso central tiene como función primordial el preservar el organismo de cualquier desequilibrio y lo hace a través de las pulsiones.

El término “*pulsiones*” es conceptualizado por su autor como las variables internas básicas que servirán para guiar y movilizar la conducta de cada hombre. La función de la pulsión es facilitar al organismo la satisfacción psíquica que se produce al anular la condición estimular somática negativa. Para lograr esto ayuda a orientarse hacia lo que pueda quitar la condición dolorosa, para provocar así el placer. Así define la motivación de la conducta humana, donde a través de las pulsiones busca la satisfacción y evita la insatisfacción que le provoca cualquier estímulo negativo.

El ser humano a través de las pulsaciones tiende a la búsqueda del placer, las cuales naturalmente nacen y se transforman en acciones.

En resumen Freud define las necesidades corporales innatas en el individuo, que son producidas por la obtención del placer por medio de la reducción o extinción de la tensión. El individuo buscará su propio bien a pesar de la adversidad que se presente y gracias a la motivación evitará el contacto con el dolor para conseguir su propósito.

- Teoría del incentivo

Un incentivo consiste en premiar y reforzar el motivo mediante una recompensa, existen muchos incentivos y alientos que nos sirven de ejemplos, como el pescado que recibe el delfín después de su salto, el aplauso hacia un niño después de

cantar, el regalo por una buena nota en el colegio o el trofeo después de un encuentro deportivo.

El incentivo como reforzador de la motivación aparece en muchas facetas de la vida de cada ser humano, personal, laboral, deportivo, artístico, etc. Además está presente a lo largo de la vida de cada persona, tanto un niño que recibe una golosina por portarse bien como un adulto en el momento que le ofrecen un aumento por su buen trabajo en la empresa.

Se define al “*incentivo*” como un elemento importante que colabora al comportamiento motivado de las conductas del hombre.

Cada incentivo es un incitador, un motivo, lo que vale para un sujeto, lo que atrae para una acción. Nace de las relaciones con las cosas que forman parte importante de la conducta motivada, tanto para obtener o evitar, como cada teoría homeostática; los organismos tienden a conseguir placer y evitar el dolor, así se interpreta cada incentivo.

Aquí la motivación y su acción es explicada desde algún elemento u otra acción que sirve como motor para lograr la primera acción.

Un ejemplo claro que podemos presentar; si traen a la mesa un apetitoso postre después de una abundante cena, la atracción que sentimos tiene poco o nada que ver con pulsiones internas o con el mantenimiento de la excitación. Sin embargo, si decidimos comer el postre, semejante comportamiento está motivado por el estímulo externo que representa el postre, el cual actúa como recompensa anticipada. Esta recompensa en términos motivacionales, es un incentivo. El comportamiento no siempre está motivado por una necesidad interna.

La teoría de los incentivos expone la motivación con base en la naturaleza de los estímulos externos, los incentivos que dirigen el comportamiento.

2) Teorías cognoscitivas de la motivación⁽⁷⁾

Estas teorías están fundamentadas en la forma en que el individuo percibe o representa la situación que tiene ante sí. Estas teorías incluyen el nivel de aspiración, la disonancia y el concepto esperanza-valor.

(7) **Rodríguez González, R.** “Apuntes de la Psicología de la Motivación” Universidad de Oviedo, España (1987).

- Aspiración: meta individual.
- Disonancia: desarmonías que persisten frecuentemente después que se ha hecho una elección.
- Esperanza-valor: decisiones que tienen en cuenta las probabilidades y el coste y los riesgos.

Las teorías cognoscitivas ubican la percepción de la fuerza de las necesidades psicológicas, las expectativas de una meta y el grado de valor de un resultado como determinantes de la conducta motivada.

- Teoría de la disonancia cognoscitiva

El fundador de esta teoría nos explica distintas clases de compresiones desequilibradas como disonantes, las cuales generan una tensión y una toma de decisión, por ende una presión para cambiar una conducta o creencia. Los conceptos disonantes describen la pugna entre esos conceptos, la aceptación de uno implica el rechazo del otro.

Cada acción que realizamos y/o información que recibimos genera conceptos disonantes, donde se contraponen acciones con creencias, y el dejar de “hacer” o seguir “haciendo” es decisión propia de cada sujeto.

El concepto de disonancia cognoscitiva que propone el autor Festinger, se ejemplifica en momentos cotidianos como en charlas con pares, donde uno trata de dar fundamentos a ciertas posturas y buscar fundamentos para lo que uno piensa. Llama la atención que uno no puede evitar tener la sensación de que los argumentos expuestos por cada integrante solo trataban de convencer a sus propios partidarios, o al menos así lo parece.

Muchas veces olvidamos lo que hacemos, no nos molestamos en pensar lo que realizamos, pero sí nos molestamos en pensar cómo vamos a justificar lo que hemos hecho. El ser humano en primera instancia es un ser animal, pero se preocupa por la coherencia y apariencias. Darnos cuenta y reconocer que nos equivocamos es muy difícil, sobre todo luego de tomar una postura, la cual defendemos fácilmente y ferozmente, así intentamos mantener esa coherencia y

nos convencemos de que hemos elegido bien. Nuestro principal objetivo es quizás quedar bien con los demás y tener la conciencia tranquila.

Como anteriormente se describió, se explica este fenómeno a través de la disonancia cognitiva. Las personas se sienten incómodas cuando las creencias están en sentido contrario con lo que hacen, entonces buscan una solución, motivado a remediar esta situación.

- Teoría de esperanza-valor

El origen de esta teoría psicológica, proviene de la Economía tradicional. Esta teoría supone que cada individuo siempre asigna o no valor y utilidad a posibles incentivos. Además que cada decisión la hará de acuerdo a con el riesgo que depende de la evaluación personal.

Smith A. define el concepto de valor dentro de la vida del hombre como algo que se consigue, obtener el máximo producto con el mínimo esfuerzo posible.

En cualquier sociedad el hombre busca continuamente la satisfacción de sus necesidades, y así se realiza la obtención de valor de cualquier objeto. Smith lo define como productor del trabajo, luego la psicología lo define como productor de la motivación.

Esta teoría se centra en el intercambio que existe entre la utilidad y el valor que cada persona supone de cada incentivo, evaluando el riesgo que debe tomar para lograr satisfacer su necesidad y conseguir lo que uno busca. Desde la Economía, el valor se corresponde con el trabajo producido o que debe producir para lograr el intercambio de bienes o mercancías.

La búsqueda que realiza el hombre para satisfacer sus necesidades, se define como el productor de la motivación para el logro de metas y objetivos.

Smith se enfrentó a un problema; la fluctuación del valor que acompaña al paso del tiempo, sin embargo indica que el valor del trabajo equivale al sacrificio que el mismo conlleva y no al precio de comercio. En esta teoría el valor lo personaliza cada individuo con las experiencias vividas.

- Teoría de las expectativas

El autor de esta teoría es Tolman E.C.: 1886-1959, estudió en el [Instituto Tecnológico de Massachusetts](#), donde se graduó en [electroquímica](#) en 1911. Recibió su [doctorado](#) de la [Universidad de Harvard](#) en 1915.

La teoría describe a las expectativas que operan como estructuras orientadoras de la acción, definidas como determinantes mentales. Gracias al pensamiento el sujeto prevé ciertos acontecimientos y la meta y la esperanza de alcanzarla es el motor de la acción y la conducta. Así el incentivo motivador es la meta a alcanzar. Se basa en el esfuerzo para obtener un alto desempeño, y dependiendo íntimamente de esto último, y que una vez que alcance el desempeño esperado sea realmente recompensado para así el esfuerzo realizado haya valido la pena.

Tolman propone tres conceptos, que son factores para lograr el objetivo;

- Valencia; es la inclinación para recibir una recompensa y tiene una valencia para cada recompensa en un determinado momento. La valencia puede variar según la satisfacción de las necesidades nuevas. La valencia puede ser positiva, si es que el sujeto quiere alcanzar ese resultado final, o negativa, por el contrario escapa de la posibilidad de tal resultado final.
- Expectativa; relación entre el desempeño y el esfuerzo en cuanto a una tarea específica, en un determinado momento.
- Medios; Es la estimación que posee una persona sobre la obtención de una recompensa. Esta estimación es una evaluación personal, que cada individuo realiza según la obtención de esa recompensa. El comportamiento no solo depende de las fuerzas de las personas, sino también, del medio que lo rodea.

3) Teorías fisiológicas de la motivación ⁽⁸⁾

Aquí se relaciona el concepto de la motivación con la excitación con el estímulo incondicionado, junto con las condiciones en que debe administrarse para que ejerza su función de refuerzo. También le da importancia a los conceptos de recompensa y castigo. Se introduce en el problema de activación vinculada a los motivos que tiene las personas.



Aquí el autor Pavlov ubica como protagonista de la acción a la excitación por la recompensa buscada. Parte de estudios fisiológicos, formuló los principios básicos del conductismo y el condicionamiento clásico.

Su experimento consistió en hacer sonar una campanilla cada vez que le daba de comer al perro, a principio el perro se manifestaba solo cuando veía su comida, pero luego lo hizo cuando escuchaba esa campanilla.

(8) Rodríguez González, R. “Apuntes de la Psicología de la Motivación”. Universidad de Oviedo, España (198

El autor pone en juego los siguientes conceptos;

- Estímulo incondicionado; estímulo que provoca una respuesta de un modo natural.
- Respuesta incondicionada; respuesta que se da ante el estímulo incondicionado cuando no ha habido ningún tipo de adiestramiento o instrucción. Respuesta natural.
- Estímulo neutro; estímulo que no guarda relación alguna ni con la respuesta incondicionada ni con el estímulo incondicionado.
- Estímulo condicionado; es el estímulo neutro repetido varias veces y luego es repuesta incondicionada.
- Respuesta condicionada; la respuesta que luego de varias repeticiones se recibe ante el estímulo condicionado.

Entonces, el condicionamiento clásico (reflejo condicionado) es aquella acción motivada que surge entre los estímulos, en principio neutro, terminan transformándose en condicionado y provoca así la respuesta condicionada. Según Pavlov es un proceso puramente fisiológico, y no mental.

4) Teorías Humanísticas de la motivación ⁽⁹⁾

La psicología humanística surge, con la fundación de la Asociación de Psicología Humanista, en 1962. Quiénes propusieron ciertos principios básicos;

- Lo principal es la persona que experimenta.
- La elección humana, creatividad y autorrealización; principales temas de investigación.
- La relevancia debe preceder a la objetividad en la selección de los problemas de investigación.

- El valor último es la dignidad de la persona, la gente es básicamente buena.

Estas teorías hacen una interpretación de los motivos humanos, relacionándolos con la filosofía, fenomenología y existencialismo.

Allport G.W. manifiesta el fenómeno de la autonomía funcional de las motivaciones del hombre adulto, las cuales se desarrollan a partir de sistemas de motivos antecedentes, pero aclara que mantienen una independencia hacia esos motivos.

(9) **Rodríguez González, R.** "Apuntes de la Psicología de la Motivación". Universidad de Oviedo, España (1987).

Motivación y Deporte

¿Por qué una persona corre 20km por la costa? ¿Por qué un equipo de cualquier deporte está dispuesto a entrenar bajo la lluvia? O ¿Por qué un atleta intenta convertir el deporte en su trabajo? Preguntas que solo encuentran respuestas en la motivación y su relación con la actividad física o el deporte profesional.

Las pruebas atléticas producen estados de intensa emoción. El conflicto entre osadía y timidez, la alegría de superarse y superar las dificultades que se presentan, tomando cierto riesgo y peligro. Los aspectos emocionales de los deportes lo elevan a uno por encima de su fastidio o cansancio.

La motivación es esencial en toda actividad humana, en emprendimientos personales y laborales, en las distintas elecciones a lo largo de la vida y por supuesto, en el entrenamiento y la competencia. En cualquier deporte o actividad física y sus manifestaciones tanto colectivas como individuales, no profesionales como profesionales, competitivas como no competitivas.

En correlación con una actividad o un deporte, la motivación influye:

- En la actitud del sujeto frente al mismo

- En la iniciación y modo de realización de la actividad o deporte
- En el grado de esfuerzo del sujeto
- En la evaluación de la actividad o del deporte

El ser humano tiene la tendencia a competir. Algunos autores consideran que esta tendencia es innata y surge de lo que se ha llamado “instinto de conservación”. Sin embargo, la antropología parece indicar que esa tendencia está condicionada por factores externos socioculturales.

La tendencia competitiva involucra el deseo de triunfar, destacarse y demostrar superioridad sobre el resto de sus pares. Indudablemente la competencia constituye uno de los ingredientes fundamentales del deporte y es el medio utilizado por el deportista para expresar y poner en acto sus tendencias, tanto sea un atleta de elite como un deportista amateur que utiliza la actividad como una agente de la salud y recreación.

(10) **Atkinson, J.** “An Introduction to Motivation”. Princeton, N.J. Van Nostrand, (1964).

La competencia deportiva tiene las siguientes características:

- Es emocional
- Está implícita la idea de ganar, lograr el máximo rendimiento. Los problemas aparecen en la actitud al enfrentar cuando no se logra; la derrota.
- La competencia deportiva constituye una situación artificial y simbólica. Sometida a reglas, para evitar efectos nocivos, eliminando la violencia
- La victoria puede tener motores distintos, por el placer en sí misma, para demostrar algo los demás, o motivos extrínsecos, como buscar un contrato mejor

Como complemento de la motivación deportiva, aquí se referirá a las motivaciones inconscientes de la conducta competitiva. Numerosos psicólogos han destacado el papel de este tipo de motivaciones, para quienes la competencia constituye un mecanismo de defensa manifestado a través de dos funciones: descarga de agresividad (catarsis) y compensación. Estas dos funciones es el fundamento que toma Butt D.S. para desarrollar el test que se utilizará para cuantificar los niveles de motivación de futbolistas no profesionales y profesionales.



porque brinda al deportista las satisfacciones que necesita su economía psíquica y que muy a menudo resultan frustradas en su vida cotidiana; la competencia se configura así como un mecanismo”.

Antonielli F. ⁽¹¹⁾

Por otro lado se debe señalar las diferencias según el tipo de deporte, la primera de ellas es si hablamos de deportes individuales o por equipos y en segundo lugar, la naturaleza propia de cada disciplina deportiva. Se evidencia que existe un grado de agresividad siendo un componente más de la competencia deportiva, nos da la posibilidad de producirla como la oportunidad de descarga. El aumento de esa agresividad hay que evitarlo. Sobre todo en etapas temprana de competencia. Aprovechar la descarga pero evitar la producción de agresividad.

Anteriormente se hay mencionado distintas características de la competencia deportiva, una más de ellas es la situación emocional en la que se encuentra el sujeto a la hora de competir. Poder resolver satisfactoriamente esa situación en particular afectaran aumentara la motivación del deportista.

(11) Antonelli, F. “Psicología del deporte” Valladolid. (1982).

El sujeto manifiestas sus propias pulsiones y tendencias. Se le suma, a las tendencias internas e individuales, las influencias sociales. El mal manejo de estas influencias externas puede desequilibrar emocionalmente al sujeto y elevar su agresividad.

El sujeto se enfrenta a distintos estímulos externos adicionales generando distintas reacciones, causando un progreso o una regresión en el atleta. Las consecuencias subjetivas de las reacciones dependen de la organización psíquica y las condiciones sociales del sujeto.

Otra concepto de la motivación en el deporte; *“la dirección e intensidad del esfuerzo físico y psíquico”*, Sage G.H. ⁽¹²⁾.

Este autor define a la dirección del esfuerzo como el objetivo del individuo, lo que él busca. Se aproxima o se siente atraído por ciertas situaciones. La intensidad del esfuerzo se refiere a la cantidad de empeño que una persona emplea en una situación determinada.

(12) **Sage, G.H.** "Introduction to Motor Behaviour", M.A, Addison- Wesley. Estados Unidos (1977).

Psicología del Deporte

Evolución y crecimiento de la psicología del deporte

El deporte durante el siglo XX se convirtió en un fenómeno cultural en todo el mundo. La oportunidad de crecimiento personal, económico y social. El deporte ocupa un lugar primordial en cualquier sociedad moderna, no es extraño que cada vez más psicólogos se interesen por este campo.

La evolución y desarrollo de la psicología del deporte se divide en 5 períodos según lo expuesto por Cruz Feliu J. ⁽¹³⁾:

1) Primer período. (Principios del S.XX).

Las raíces de la psicología deportiva están en la psicología experimental en EE.UU. Los primeros trabajos relacionados con el deporte:

- Ensayos sobre los beneficios de la participación en un programa de ejercicios físicos.

2) Segundo período. (1920 – 1945)

En esta etapa se observan las conexiones claras del deporte con la psicología, se destacan tres psicólogos.

- Puni, A. de URSS. Trabajó conectando el deporte y la personalidad.
- Rudik, P. de URSS. Trabajó con experimentos de tiempo de reacción.
- Griffith, C. de EE.UU. Creador del primer laboratorio de psicología del deporte.

3) Tercer período. (1946 – 1964)

En EE.UU. aparecieron los primeros trabajos de aptitud física y en URSS comenzó a participar la psicología en la preparación para la competición deportiva. En la década del '50 se publicó el primer libro relacionado con este campo, *"Psychology of coaching"* de Lawter, J. Al término de la II Guerra Mundial la psicología del deporte se fortalece como campo de aplicación, los países con mayor interés fueron Alemania, URSS y Checoslovaquia.

4) Cuarto periodo. (1965 – 1979).

En el año 1965 se realizó el *"1er congreso de psicología del deporte"* en la ciudad de Roma, donde se fundó *"International Society of Sport Psychology"*.

(13) Cruz Feliu, J. "La Psicología del Deporte: Definición, evolución y relación con las demás ciencias de la actividad física y el deporte". Barcelona, (1990).

Esto colaboro a la comunicación y el intercambio de información entre profesionales de la psicología. En 1970 se publicó la primera revista dedicada en exclusividad a la psicología del deporte *"International Journal of Sport Psychology"*.

5) Quinto periodo. (1980 – Actualidad)

A partir de los años 80 se encuentran grandes avances relacionados a los aspectos teóricos y aspectos metodológicos en la psicología del deporte.

- Se consolidan la psicología del deporte a nivel mundial.
- Creación de asociaciones de la psicología del deporte a nivel nacional y regional.
- Se editan manuales de referencia para esta disciplina.

Desde siempre el deporte es un aspecto importante de cualquier sociedad y en la actualidad la psicología general es parte de la vida de cualquier persona. En

consecuencia la psicología dedicada al deporte también es tema de conversación recurrente en cada sociedad. Hoy muchas personas conocen el término de motivación y su necesidad para el deporte y los buenos resultados de un atleta o un equipo deportivo.

Motivación y Rendimiento

La motivación y sus niveles están íntimamente relacionados al rendimiento, sobre todo, dentro del marco de la actividad física y el deporte. El buen rendimiento está ligado a la parte ascendente de la curva de motivación y el mal rendimiento a la parte descendente de la curva de motivación, pero habrá que pensar si existe o no un nivel óptimo específico que conduzca al resultado específico.

La motivación puede determinar la intensidad y orientación del comportamiento individual, que en la práctica del deporte puede tener un fuerte impacto sobre el rendimiento del deportista.

Estrechamente relacionado a este nivel hay cuestiones problemáticas:

- ¿Qué determina el nivel de la motivación propia?
- ¿Qué factores ejercen una influencia en la relación entre motivación y rendimiento?
- ¿Cómo es posible influir en la motivación de una persona?

La hipótesis de un nivel óptimo de motivación puede remontarse a experimentos de Yerkes R.M. y Dodson Dillingham J. Se llegó a la conclusión de que en cada nivel de dificultad en la tarea cabía identificar un grado óptimo de motivación que determinaría la mejor realización.

En una tarea fácil ese nivel aumenta pero en una tarea con mayor dificultad va disminuyendo. Quiere decir que se alcanza más rápidamente el nivel óptimo en una tarea difícil y posteriormente lo haría en una tarea sencilla. Conocido como *Ley de Yerkes –Dodson* (explica la relación entre la excitación y el rendimiento, la “ley” afirma que el rendimiento aumenta con la excitación fisiológica o mental, pero solo hasta un punto. El proceso a menudo se ilustra gráficamente como una curvilínea, forma de U invertida la curva que aumenta y disminuye con un mayor nivel de excitación) ⁽¹⁴⁾.

Además del nivel de motivación y sus capacidades psicológicas existen otras variables que afectan al rendimiento, como por ejemplo;

- Características genéticas. Capacidades físicas
- Nutrición.
- Entorno y relaciones interpersonales. Entorno geográfico.
- Entrenadores, tanto actuales como anteriores.
- Posibilidades económicas.

(14) **Bakker, F. Whiting, H.T.A., Brug, H., Vander.** “Psicología del Deporte — concepto y aplicaciones”. Editorial Morata, España (1993).

Aquí es necesario exponer acerca de los efectos que la derrota o el fracaso en los deportes producen sobre el nivel de aspiración y motivación de cada uno. Siempre la derrota afecta el aprendizaje o el nivel profesional, las derrotas no deben ser frecuentes para que el rendimiento sea el óptimo. El propio nivel de aspiración, aquel que específicamente se relaciona con el rendimiento que la persona, entrenados o equipo deportivo se propone alcanzar, está determinado en buena medida en las experiencias vividas. Los deportistas más ambiciosos, con éxitos en su haber, tienden a elevar su nivel de aspiración y motivación después de haber obtenido una victoria. A medida que los logros se van alcanzando, se eleva la vara de aspiraciones y motivación.

El rendimiento y la motivación se verán afectados por ciertas características de la personalidad de cada deportista. Por reglas generales, la persona tímida, que tiene miedo al fracaso, se conformará con niveles bajos de aspiraciones, pero por lo contrario las personas con elevado nivel de motivación, suelen ser poco realistas, y se proponen niveles de aspiraciones inalcanzables. A estos dos ejemplos contrarios se los debe ayudar desde el cuerpo técnico y/o psicólogo estableciendo un nivel de aspiraciones acorde con la realidad y que tenga en cuenta no sólo sus posibilidades potenciales, sino también su tolerancia a fracasos.

Por lo general ningún incentivo externo por parte del equipo de trabajo o personas que rodean al deportista, ejercen poca influencia sobre la motivación cuando la persona siente que su rendimiento no ha estado a la altura de lo requerido o sabe internamente que podría haberse desempeñado mejor. Pero esto no quiere decir que un técnico o psicólogo no puede ayudar a personas a su cargo a realizar lo mejor de sus posibilidades y a elevar sus niveles de aspiración y motivación.

Parece ser que es cierto que los deportistas o equipos deportivos que tienen una larga cadena de victorias y de buen rendimiento desarrollan simultáneamente la urgente necesidad de conservar y extender dicha cadena. Parece desarrollar en ellos un gusto insaciable por la victoria y gran miedo al fracaso; tanto que a pesar de los repetidos éxitos se esfuerzan en forma continua y sostenida para permanecer victoriosos. Calificados entrenadores fomentan esta actitud que resulta compleja debido a que la moral del equipo también desempeña un papel muy importante.

A continuación daremos ejemplos que se dieron en el fútbol argentino profesional, donde equipos que supieron ser campeones y presentaron grandes rendimientos en un torneo, luego sufrieron un gran descenso de posiciones y aspiraciones, terminando en las últimas posiciones y años después perdiendo la categoría:

- Club River Plate campeón en el Torneo Clausura de 1ra división en el año 2008 y última posición en el siguiente Torneo Apertura de 1ra división en el año 2009. Hay que remarcar que se mantuvo en los dos campeonatos el mismo equipo de trabajo. Desde ese año se produjo un descenso de rendimiento y aspiraciones tal, que en el año 2011, el Club River Plate, descendió de categoría.

- Club Banfield: campeón en el Torneo Apertura de 1ra división en el año 2009 y 16to en el siguiente Torneo Clausura de 1ra división en el año 2009. Y continuó con descenso de aspiración hasta perder la categoría en el año 2012.

La baja performance de rendimiento, tanto en nivel profesional como no profesional está estrechamente relacionada con la motivación que posee cada jugador al momento de competir, ocasionando los siguientes efectos sobre el jugador:

- **La falta o pérdida de interés:** el deportista presenta un déficit de motivación cuando el esfuerzo físico y mental que realiza en el desarrollo de la actividad es inferior al que realmente podría hacer para optimizar su rendimiento. Normalmente este déficit tiene mucho que ver con el elevado nivel de exigencia que conlleva la práctica deportiva, con la obtención de resultados poco favorables y con la dificultad para alcanzar los objetivos fijados.
- **La falta de autoconfianza:** la pérdida de confianza del deportista en sus propios recursos propicia un déficit de motivación que también repercute de forma negativa en su rendimiento. En este caso el deportista tiene interés en la actividad que realiza pero sucede que no confía lo suficiente en sus posibilidades para afrontar la competencia de forma exitosa.
- **El desánimo:** En este caso el déficit de motivación que presenta el deportista es una consecuencia directa del impacto emocional que ocasionan los resultados adversos y las experiencias negativas en los entrenamientos y las competencias. Aquí la baja motivacional no implica necesariamente una falta de interés por la actividad o una falta de confianza en las propias posibilidades, sino que el desánimo hace acto presente a pesar de estar esforzándose al máximo, las cosas no salen como uno desea, a veces los resultados no acompaña, no se logra competir al nivel esperado, el cuerpo no reacciona de forma adecuada al entrenamiento, aparecen las lesiones y no somos capaces de encontrar una solución eficaz.
- **El agotamiento psicológico:** Es un estado mental de fatiga que coincide con la etapa final de un macro-ciclo deportivo, es decir, el momento en el que el atleta ya ha disputado la mayor parte de las competencias para las que se había preparado. Suele ser el nefasto resultado de la incertidumbre y de la presión a las que permanentemente está sometido el deportista, tanto en la situación de entrenamiento como en la de competición.

- **Las alteraciones psicopatológicas:** Estas alteraciones pueden tener o no que ver con el desarrollo de la actividad deportiva, puede ocasionar, aparte de otros síntomas más graves, un déficit de motivación. En casos como éste, hay que considerar que el problema trasciende los límites de la preparación deportiva y psicológica.

De lo contrario a lo que se explicó anteriormente, donde el acostumbamiento al alto nivel de rendimiento y las victorias continuas, pueden tener consecuencias negativas. La influencia de un bajo nivel de rendimiento o una derrota sobre la motivación del deportista, en ciertas circunstancias, es positiva. Se ha demostrado que si las derrotas no se repiten con frecuencias pueden muy bien reforzar la motivación. Las derrotas ocasionales, pero no demasiado frecuentes, no hacen más que reforzar los máximos rendimientos. Los buenos atletas buscan desafíos y no victorias fáciles.

Como muchos dicen la derrota enseña, además no suprime las ganas de seguir compitiendo, sino todo lo contrario, el buen deportista va en busca de un mayor esfuerzo, dando nuevos impulsos a la motivación personal. Pero hay que aclarar que esta consecuencia es personal, depende de cada equipo o del entrenador o psicólogo encargado de llevar adelante los caminos de los atletas.

El rango bajo de rendimiento seguido de derrota, puede ser útil para enfrentar las competencias más difíciles, en cualquiera de los deportes que conozcamos y al nivel amateur como profesional. Pero siempre nos será de utilidad si tanto el deportista o el equipo, como el técnico, entrenador o psicólogo deportivo, actúen de manera correcta, de nada sirve perder si no buscamos los puntos positivos.

Estos dos procesos, donde la victoria pueda tener consecuencias negativas o la derrota tenga derivaciones positivas, se dan tanto en las esferas profesionales como en las no profesionales del deporte, y por supuesto también en el fútbol. Hemos dado ejemplos dentro del fútbol argentino donde la baja repentina de rendimiento luego de una ola de victorias. Ahora daremos un ejemplo emblemático en nuestro país sobre lo contrario, donde la capitalización de rendimientos bajos puede estar seguida de grandes victorias:

- Argentina campeón del Mundial México 1986: Este gran logro del seleccionado de nuestro país, fue inesperado para muchos. Las eliminatorias a este mundial mostró a un equipo argentino que no conformaba con su juego y su clasificación fue agónica. Esto puso en duda a los jugadores y a su técnico, Carlos Salvador Bilardo.

Este es un ejemplo claro donde un buen trabajo puede cosechar logros de las derrotas o la baja de rendimiento. Hay que destacar que en el fútbol, sobre todo en nuestro país, “los resultados son los que mandan”. El grado de fanatismo que gobierna al simpatizante y al deporte, se potencian en el fútbol argentino. Muchos son los equipos técnico profesionales que pierden su trabajo si no está acompañado de buenos resultados. Uno puede pensar que en el ámbito amateur nadie pierde su lugar por resultados, pero no es así, hay muchos ejemplos donde en el fútbol no profesional directores técnicos dejan su puesto luego de cierta cantidad de derrotas y niveles bajo de rendimiento de sus equipos.

El fútbol argentino es conocido en todo el mundo por sus características y gracias a los niveles altos de rendimiento que desempeñan cada jugador en diferentes ligas de muy variados países. Esta calidad de juego es gracias a una combinación de muchas variables. El ambiente que rodea a cada niño argentino es propicio para acercarse al fútbol y conocerlo desde muy joven, además cada ciudad tiene muchas escuelas de fútbol y clubes llenos de alumnos, lo que aumenta las posibilidades de que cada niño practique este deporte. Esto está acompañado de la existencia de grandes profesionales con mucha experiencia a cargo del crecimiento y la formación de cada jugador. Y por último, el fútbol en todo el mundo se convirtió en un magnifico negocio donde el jugador es solo un elemento más de este industria, y la Argentina no es una excepción, esto hace que muchos personas busquen colaborar con el crecimiento de este deporte.

Se supone que los parámetros de rendimientos deberían ser diferentes entre la esfera profesional del fútbol con la amateur. Pero estas variables, anteriormente descriptas, hacen que las exigencias sean similares en ambos niveles.

Para lograr el máximo rendimiento deportivo se utiliza el entrenamiento físico, táctico, técnico, estratégico, y por supuesto emocional y psicológico. Sin un nivel óptimo de motivación es muy difícil cosechar logros deportivos, académicos y/o profesionales pero nos dedicaremos a los de la actividad física y el deporte, y por supuesto en el fútbol.

Los incentivos

Esta técnica se ubica en contraste con las teorías que proponen a la motivación desde un lugar intrínseco, como una fuerza interna. Los incentivos se basan en la asunción de que los factores externos que impulsan a las personas hacia determinadas metas, se define como aquellos estímulos externos que sirven para influir en el comportamiento. Tienen las siguientes características y pueden;

- Los incentivos pueden ser tanto positivos como negativos; los positivos facilitan un comportamiento y los negativos pueden ayudar eliminar comportamientos no deseados.
- Los incentivos pueden aumentar la fuerza y la intensidad de un comportamiento.
- La anticipación de un incentivo puede ayudar a modificar un comportamiento
- Manipulando las consecuencias potenciales de los incentivos puede influir la conducta de otros.

Existen dos tipos distintos de incentivos:

- Los incentivos tangibles, como dinero o trofeos. Aquí se presenta la posibilidad de que los factores extrínsecos puedan remplazar el interés intrínseco por la actividad en sí misma. Para tratar de que esto no suceda, se comienza con incentivos tangibles, y luego hay que ir reduciendo su utilización cuando la persona se encuentra involucrada en la actividad. En el deporte moderno pareciera que lo tangible supera el interés interno por el logro deportivo.
- Los incentivos psicológicos; la autoestima, el deseo, la independencia, pueden constituir posibles recompensas que aumenten la motivación por el deporte.

A continuación se sugiere algunas indicaciones para llevar a la práctica un programa de incentivos;

- Definir los objetivos en unidades observables. Si se busca la modificación de una conducta, se debe antes definir las conductas específicas a modificar o estimular.
- Explicación clara al deportista cuales conductas se quieren fomentar o cambiar.
- Utilización de un esquema simple de incentivos.
- Se debe ser firme. Una vez comenzado el programa es importante seguirlo completamente.

En el fútbol profesional y moderno los incentivos son moneda corriente, tanto tangibles que son conocidos como premios a los jugadores que se conciertan con la comisión del club del que son parte tras lograr ciertos objetivos o metas. Quizás en el fútbol amateur no existan los incentivos tangibles como el dinero, pero si los psicológico, la elevación de la autoestima o el deseo por mejorar.

Establecimiento de metas

Esta técnica no se utiliza solo en el deporte amateur como profesional, sino también en el ámbito de la educación, la industria y el comercio. Esta técnica tiene sus orígenes en Locke en 1691, quien formula que un hombre cuando tiene definido y asumido unos objetivos, nuestra conducta se dirige con mayor fuerza hacia la consecución de esos objetivos, los cuales actúan como reguladores de la acción.

El establecimiento de metas cumple con las siguientes funciones:

- Dirige la atención y la acción de los individuos. Se forma un camino cognitivo donde permite conocer los objetivos concretos.
- Movilizan la energía y el esfuerzo.
- Prolongan el esfuerzo en el tiempo, el compromiso por el objetivo conlleva una voluntad consistente hasta obtenerlos.
- El asentar ciertas metas ayuda al sujeto al establecimiento de estrategias para conseguir la meta propuesta.

Este último punto es muy importante, las estrategias para conseguir los objetivos tienen que ser reales y posibles al igual que las metas. Hay que tener en cuenta a la hora de la elaboración de un programa de establecimiento de metas:

- Las metas específicas son más efectivas que las metas generales.
- Las metas deben estar orientadas a la ejecución y no a los resultados.

- Los individuos deben tener suficiente habilidad para atender o al menos aproximarse suficientemente, a las metas impuestas.
- Las metas son más efectivas cuando son formuladas de modo específico, en términos de conducta cuantitativa, más que como vagas intenciones.
- Las metas intermedias o metas a medio plazo se deben utilizar como puentes de unión para las metas a largo plazo.
- La retroalimentación es necesaria cuando las metas están teniendo gran efectividad para progresar en la ejecución.
- Las metas deberán ser duras y difíciles, pero factibles.
- Para que las metas sean efectivas debe existir un compromiso por parte del deportista para llegar a ella.
- Un programa de establecimiento de metas debe ser dinámico, los resultados deben valorarse periódicamente para comprobar la efectividad del programa. Al mismo tiempo el programa inicial deberá ir ajustándose a las situaciones.
- La evaluación debe realizarse tomando en consideración al esfuerzo y la ejecución. El esfuerzo es el factor más importante.
- La competición mejorará el rendimiento, pues conduce a establecer objetivos más altos y a aumentar el grado de compromiso.
- Los objetivos no serán los mismos para la competición que para el entrenamiento.

En el entrenamiento deportivo es aconsejable realizar un programa general de instancias y metas, para luego desmenuzarlo, descomponiéndolo en subtareas para así conseguir mejorar la tarea general. Este plan de subtareas debe ajustarse a los alcances y necesidades del equipo o el deportista, quienes deben participar en la decisión de los objetivos planteados. La complejidad de los objetivos irá aumentando a medida que se va alcanzando lo planteado.

Cada objetivo se debe basar en la capacidad y aspiraciones a largo plazo del equipo deportivo en cada momento. Al idear un programa de establecimiento de metas se tienen en cuenta la evaluación de los siguientes factores:

- Evaluación de la capacidad real del o los deportistas.
- Evaluación del nivel de aspiraciones y compromiso para alcanzar las metas.
- Evaluación de los medios disponibles para conseguir los objetivos.
- Evaluación del nivel actual del equipo o el deportista, de la meta que se pretende alcanzar y del tiempo disponible para alcanzarla.

Por estos motivos el programa del establecimiento de metas y su progresión no puede ser el mismo en el deporte amateur que en el deporte profesional. En

términos generales pareciera que en la competición lo único que importa es ganar, sin embargo una victoria no depende de nuestro equipo o un jugador, sino también de los deportistas rivales. Es imposible tener el control de esta variable, por lo que si ponemos como único objeto el ganar, aumentamos el estrés y descenderá la motivación. Este es uno de los grandes errores que realizan mucho entrenadores inexpertos, lo cuales consisten en plantear objetivos dependiendo de resultados competitivos. Se deben establecer objetivos de ejecución, donde pueden tener bajo el control del sujeto. También se debe tener en cuenta al formular un programa que sea limitado a pocos objetivos, pero que sean relevantes para el resultado final.

Es muy importante elaborar un sistema de evaluación de la consecución de los objetivos, tanto de entrenamiento como de competición, que nos permita localizar donde hemos fallado y donde hemos acertado. Para el caso de la competición, podemos utilizar un sistema de puntos, calificando mediante puntos cada una de las veces que se consigue el objetivo predefinido. Uno de los problemas que pueden aparecer en el programa de establecimiento de metas, consiste en no disponer de medios de evaluación de la consecución de la metas y lo que es más importante, no se prevén medios de localizar los errores en el diseño.

El programa de establecimiento de metas resulta bastante efectivo y práctico en la planificación del entrenamiento y competencias a disputar en el futuro, tanto en deportes grupales como individuales, se presentan varios puntos positivos a tener en cuenta:

- Mejoran el clima y la atmósfera general.
- Une objetivos individuales a grupales.
- Mejora la comunicación y la empatía entre los miembros de equipo deportivo porque la cohesión de un grupo aumenta cuando existen objetivos comunes a alcanzar.
- Mejora el crecimiento personal. Un individuo que participa en un programa de establecimiento de metas incrementa su madurez ya que continuar el programa le obliga a auto disciplinarse y desarrollar mecanismo de autocontrol.

Según las investigaciones del García Ucha, F. ⁽¹⁵⁾ el establecimiento de metas beneficia los rendimientos mediante cuatro atributos del proceso de la motivación los cuales se muestran en el cuadro 2;

(15) **García Ucha, F.** "Psicología del Deporte: Enfoque Cubano". Editorial Lyoc, Argentina (1997).

Tanto el entrenador como el psicólogo debe trabajar en nuevas técnicas y ritmos de entrenamiento, para lograr el incremento de la motivación, pero no solo los métodos de entrenamientos llevan este incremento, sino que también trabajar en los niveles de autoconfianza.

¿Dos mundos distintos? Deportistas profesionales y amateurs

El fútbol es uno de los deportes más importantes del mundo, como así también en nuestro país, además es uno de los deportes que maneja la mayor cantidad de dinero. Según INFOBAE, basado en los informes de la consultora internacional Deloitte & Touche ⁽¹⁶⁾, el fútbol moviliza unos 500 mil millones de dólares anuales. En el mundial del año 2006 disputado en Alemania, se estimó que 3 millones de personas se hicieron presentes en los estadios, 3.5 millones de personas fueron a ese país para este evento que se realiza cada 4 años, quienes gastaron un promedio de mil dólares diarios, sumando 500 millones aportados por los 15 sponsors de la copa del mundo.

Claramente hay millones de personas que viven directa o indirectamente de este deporte alrededor de todo el planeta. En nuestro país no es diferente, los clubes de fútbol manejan pases millonarios, sueldos elevados, muchos patrocinadores, televisión, etc. No solo quien está detrás del balón vive profesionalmente, sino que existen representantes, cuerpos técnicos, masajistas, médicos, utileros, manager, personal del club, dirigentes, hasta fanáticos. Para muchos este deporte es puramente un negocio debido al gran volumen de dinero que se maneja.

El profesional del fútbol es quien logra un ingreso lo suficiente para poder vivir. En la Argentina según la Asociación de Fútbol de Argentina (A.F.A.) esto sucede no solo en "Primera División", sino también "Nacional B", "Torneo Argentina A" y "Torneo Argentino B", y en el caso de Gran Buenos Aires, "Primera B Metropolitana" y "Primera C". Luego existen otras categorías como "Torneo Argentino C", "Primera D" y campeonatos locales de cada ciudad, que son amateurs. Con esto se observa que en nuestro país no solo hay una gran cantidad de jugadores profesionales sino también una gran cantidad de futbolistas amateurs. Muchos de estos jugadores no profesionales anhelan poder ganar dinero con el deporte, pero la mayoría de ellos no lo logra.

Pero este trabajo se ocupa de los niveles de motivación diferentes o no de los futbolistas. Quizás el profesional de este deporte podría argumentar que el amateur deberá estar más motivado por no tener las presiones que conlleva la práctica profesional, pero sin embargo el futbolista no profesional podría fundamentar que el futbolista profesional debe estar motivado porque puede vivir de este deporte. El objetivo principal de este trabajo se centra en comparar si existen o no diferencias motivacionales entre jugadores de fútbol profesional y jugadores de fútbol amateur.

(16) Recuperado el 28 de julio de 2012, de www.deloitte.com/view/esAR/ar/conozcanos/index.htm

Desde la práctica laboral y profesional pareciera que no son muy distintos, pero si existen desigualdades en cada uno de los escenarios. El deporte es el mismo pero lo que rodea al juego si es distinto en estas dos realidades. Hasta el nivel de juego en cada partido es parecido, pero si cambia la vida antes y después de cada entrenamiento o cada competencia.

Por supuesto se conoce que existen diferencias entre estos dos mundos, profesional y amateur, pero al analizar el deporte en sí se observa mayores similitudes que diferencias; los terrenos de juegos son similares, mismas reglas, cantidad de jugadores, similar uso de materiales, un cuerpo técnico que apoya y conduce al equipo o deportista, etc.

La diferencia más significativa claramente es el dinero y lo que este genera, positivamente como negativamente. El hecho de mantener un contrato encierra muchas presiones, que pueden ser creadas tanto por el mismo atleta como por su entorno, entrenadores, dirigentes, familiares y/o empresas, quiénes exigen ciertos logros para mantener la estabilidad económica deseada.

Desde hace mucho años, en la modernidad, quiénes sean transformado en un agente estresante generador de presiones, son los medios de comunicación, quienes buscan a los deportistas más exitosos y olvidan los que han visto la derrota, ayudando al crecimiento de la desmotivación en estos deportistas, y así la caída de su rendimiento notablemente. En general el papel que juegan los medios de comunicación en la sociedad no hace falta describirlo, pero en el deporte profesional se ha transformado en una de las columnas fundamentales para su desarrollo.

Hay puntos que son exclusivos de cualquier competencia, el hecho de poder clasificar, ganar para mantener la categoría, o simplemente lograr ese tanto para poder tener un trabajo tranquilo. Cada uno de estos temas se potencia en el deporte profesional, quizás en el ámbito amateur perder la oportunidad de pasar de zona por ejemplo, no tenga consecuencias mayores, pero cuando de una victoria depende nuestro futuro, las presiones aumentan, y la asimilación de esas presiones depende mucho del deportista.

Otras de las diferencias que existen se dan al comparar el entrenamiento en sí. Difieren de la intensidad, frecuencia y hasta de métodos. En cuanto a la preparación física, en los deportistas de elite es mucho más “delicada”, con un cuidado mayor, involucra a una mayor cantidad de personas (médico, kinesiólogo, masajista, nutricionista, etc.). En cuanto a la preparación física en el deporte amateur se intenta acercarse al profesional pero la vida cotidiana del atleta lo impide, los tiempos que se maneja, la cantidad de variables a controlar es mayor y la cantidad de personas vinculadas es menor.

Todo esto lleva a un cuidado del deportista menor en el amateurismo que en el profesional. Quién trabaje en el ámbito no profesional no tiene la intención de dejar algo librado al azar a la hora de entrenar o de competir, pero su realidad lo hace imposible. Esto no quiere decir que tanto el deportista amateurs como su entrenador no quieran contar con una preparación física más elevada o más detallada.

Aunque existan estas y otras diferencias entre estos deportistas, sus entrenadores, su entorno y sus posibilidades, hay una similitud que pareciera difícil de comprender; tanto para el atleta que juega en el alto rendimiento como para aquel que juega porque simplemente quiere hacerlo, ambos tienen la misma motivación por el juego mismo, por el placer del juego, por el goce de práctica de algo que lo apasiona, juego que quita muchas horas de su vida para su desempeño, competir está en la esencia del hombre.

En los dos tipos de deportes, profesional y amateur, la actividad también sirve como válvula de escape de la agresión; el ser humano acumula agresiones producidas por las frustraciones ocasionales de la vida diaria y en consecuencia acumula también agresividad. A este respecto Scott, J.P. nos dice;



Scott J.P. ⁽¹⁷⁾

Esta semejanza considera a la motivación desde su valor intrínseco de la misma, traduciéndola como la forma que el sujeto realiza su actividad en ausencia de refuerzos internos o externos. Si se tiene en cuenta desde el punto de vista extrínseco de la motivación, al contrastar los profesionales con los amateurs, existen enormes diferencias en los incentivos o recompensas que puedan obtener de sus logros y rendimientos.

Sin embargo se ha demostrado que la motivación intrínseca de cada sujeto es “el motor” con más fuerza que lo pueda ayudar a desarrollarse en el deporte y lograr el rendimiento esperado. Cuando la motivación es intrínseca el individuo disfruta continuamente y refuerza el hecho de sentirse competente y con control de la actividad que enfrenta. Todo lo contrario sucede con la motivación extrínseca que se relaciona con las consecuencias y beneficios de la actividad.

(17) **Scott, J.P.** “Aggression”, University of Chicago Press, Estados Unidos (1958).

Al buscar elevar e intentar mantener los niveles de motivación intrínseca en cualquier deportista, se tendrá que hacer referencia a la psicología deportiva y al rol del psicólogo del deporte.

Según la Asociación de Psicólogos Americanos (A.P.A.), la psicología del deporte y de la actividad física es el estudio científico de los factores psicológicos que están asociados con la participación y el rendimiento en el deporte y otras actividades físicas.

El psicólogo deportivo trabaja para que en el caso de deportistas no profesionales encuentren en todo momento el placer en el juego, y para el profesional, ayudarlo en el camino de la búsqueda de la óptima performance. En ambas realidades deportivas el psicólogo deportivo colabora a cumplir tanto las metas y objetivos personales como grupales, tanto deportivas como personales. Conseguir esto es fundamental para poder continuar un buen desempeño en este deporte.

Si se busca al psicólogo deportivo en el deporte amateur, difícilmente se encuentre. Pero si en el deporte próximo al profesional, donde el jugador joven espera su oportunidad para dar el paso al profesionalismo. Aquí el psicólogo trabaja sobre la prevención, para evitar perjuicios futuros que son desencadenados por el estrés que genera su situación, estar solo en un lugar donde no conoce y sin futuro cierto. Y se plantean trabajos a largo plazo, sobre

entrenamientos de capacidades mentales como la confianza, concentración, motivación y aislamiento de presiones internas y externas.

En cuanto al ámbito del alto rendimiento, fácilmente se encuentra un profesional o un equipo de profesionales trabajando desde la psicología en el deporte. Cada Club, cada equipo, cada atleta cuenta con el apoyo de un psicólogo deportivo. Aquí el trabajo se centra en que el jugador puedan manejar sus capacidades mentales para lograr el mayor rendimiento posible. No se olvida la labor sobre la prevención de las frustraciones, pero generalmente son emergentes de la caída del rendimiento o lesiones, que obligan a estar fuera de competencia.

Para resumir el trabajo del psicólogo deportivo, se proponen los siguientes puntos;

- Se ocupa de la asistencia a deportistas, atletas, equipos, como también asesoramiento a entrenadores y profesores de educación física.
- El asesoramiento y asistencia se encuentra enfocado a optimizar los recursos personales del deportista y a contribuir en el progreso de la calidad del manejo táctico y de comunicación
- Se realizan perfiles psicodeportológicos para identificar las variables mentales a potenciar.
- Se instrumentan técnicas para el entrenamiento de las habilidades mentales: concentración, manejo de estrés, control de ansiedad, miedos confianza entre otras variables a entrenar.
- El ámbito de trabajo no se limita al consultorio, sino que se extiende al campo mismo de la actividad física: gimnasio, cancha, club etc.
- El secreto profesional rige del mismo modo que en la práctica clínica. Salvo que con el consentimiento del deportista se intercambie información con el cuerpo técnico con el fin de optimizar las mutuas intervenciones.

Continuando con lo planteado de la similitud de motivación entre ambos casos, también la desmotivación es semejante. Para quién realizar una actividad física que se acerca más a un hobbies, al entrevistarlo, compara la final del torneo barrial o local con la final del mundo. En su motivación así lo es. Internamente las consecuencias que genera la competencia, hacen que su motivación se eleve o todo lo contrario, caiga abruptamente ante situación que no puede manejar.

Cotejando la esfera profesional con las amateur, las consecuencias de una actuación deportiva serán distintas. En el deporte profesional las secuelas son mayores y afectan a más personas, mientras tanto en el deporte amateur existen esas secuelas pero son menores y afectan más que nada al jugador, llevándolo a niveles bajos de motivación con efectos en su persona, su conducta y su rendimiento.

La pasión o la motivación por el deporte y la necesidad de competencia del hombre siempre existió, pero actualmente el marco del deporte potencia las consecuencias tanto negativas como positivas de los resultados deportivos. Así se sobredimensiona cada paso en la carrera de un deportista profesional y esto se transcribe al mundo amateur y hasta la iniciación deportiva. La pasión moviliza, motiva y no se diferencia entre las clases de deportistas, aquellos que ganan dinero y los que solo buscan la satisfacción que trae el deporte y la actividad física.

El comportamiento de muchos jugadores profesionales dentro del campo de juego es muy similar al de los jugadores amateurs. La motivación por competir y satisfacer sus necesidades en el juego es igual en ambos extremos del deporte.

Capítulo 2 Metodología

Test de Niveles de Motivación

Este trabajo plantea la siguiente hipótesis; *“no existen diferencias entre los niveles de motivación de un equipo profesional de fútbol y un equipo amateur de fútbol”*.

Para lograr saber si esta hipótesis es cierta se realizará, tanto a un equipo profesional de fútbol como a un equipo no profesional de fútbol, el mismo test evaluativo de los niveles de motivación. Existen varios test sobre la motivación y sobre la motivación en el deporte. Tomamos el *“Modelo de Motivaciones Deportivas”* de Butt, D.S. de Canadá, el cual se ha utilizado en distintos países en Latinoamérica.

La motivación es muy importante para el rendimiento dentro de un campo de juego en cada una de las realidades del deporte. Se expuso y conceptualizó los conceptos de motivación y motivación deportiva y lo importante que es la motivación para el rendimiento. El cuerpo técnico que tiene a su mando un grupo

de deportistas, tanto profesional como amateur, además de los conocimientos tácticos, técnicos y físicos, deben conocer las distintas habilidades psicológicas que participan en el deporte, como lo es la motivación.

Desde este modelo la motivación deportiva es descripta con un desarrollo de cinco áreas; agresividad, suficiencia, rivalidad, cooperación y conflicto. Además expone que la motivación proviene desde cuatro fuentes; el biológico, el psicológico, el social y los refuerzos. El primero de las fuentes guarda una estrecha relación especialmente con la última, son los de mayor influencia; nos presenta a la motivación como energía o fuerza biológica que tiene que ver con las experiencias vividas y el establecimiento de refuerzos aprendidos. Estos últimos pueden ser extrínsecos, cuando son recompensas abiertas o públicas, o intrínsecos, cuando son por sentimiento y crecimiento personal.

El estudio del autor. Butt, D.S. se puede realizar a sujetos a partir de los 11 años, de forma individual o colectiva, se puede realizar al principio, durante y al final de la temporada de competencias, o simplemente cuando se detecta algún problema en el atleta, como puede ser bajo rendimiento, rechazo por la actividad, desmoronamiento emocional, etc. No se necesita condiciones particulares para su aplicación, es de evaluación y valoración rápida. Se debe evitar su uso excesivo e innecesario para que el deportista no pierda el interés real de la evaluación.

Realizando este test con forma de entrevista individual a cada jugador perteneciente tanto a un equipo profesional como amateur de fútbol, nos arroja el nivel de motivación actual de cada uno de ellos. Estos niveles individuales al sumarlos con los de cada compañero no arrojará un nivel promedio por equipo de los niveles motivacionales. Al cotejar cada nivel podremos realizar la comparación entre las dos realidades del fútbol.

A continuación presentamos el test y su forma de aplicación:

NOMBRE: _____ EDAD: _____
 DEPORTE: _____ EDAD DEPORTIVA: _____
 FECHA: _____
 INSTRUCCIONES:

CONTESTA TODAS LAS PREGUNTAS MARCANDO SÍ O NO. SI LA PREGUNTA NO SE LE PUEDE APLICAR A TU DEPORTE RESPONDA NO, YA QUE UD. NO HA TENIDO LA SENSACION. SI CREE QUE LA MEJOR RESPUESTA ES

ALGUNAS VECES MARQUE SÍ. RECUERDE MARCAR TODAS LAS PREGUNTAS.

DURANTE LOS ULTIMOS MESES MIENTRAS PARTICIPAS (ENTRENAS O COMPITES) EN: _____ TE HAS SENTIDO:

1-	INDIFERENTE Y CANSADO	SÍ__	NO__
2-	DECIDIDO A SER EL PRIMERO	SÍ__	NO__
3-	EMOCIONADO	SÍ__	NO__
4-	COMO QUERIENDO AYUDAR A LOS DEMAS	SÍ__	NO__
5-	LLENO DE ENERGIA	SÍ__	NO__
6-	IRRITABLE SIN RAZON ALGUNA	SÍ__	NO__
7-	COMO SI GANAR FUESE MUY IMPORTANTE PARA TI	SÍ__	NO__
8-	COMO PARTE DE O MUY AMIGABLE HACIA EL <u>GRUPO</u> (COMPANERO, EQUIPO, CLUB)	SÍ__	NO__
9-	IMPULSIVO	SÍ__	NO__
10-	IRRITADO PORQUE ALGUIEN LO HIZO MEJOR QUE TU	SÍ__	NO__
11-	MÁS FELIZ QUE NUNCA	SÍ__	NO__
12-	CULPABLE POR NO HACERLO MEJOR	SÍ__	NO__
13-	PODEROSO	SÍ__	NO__
14-	MUY NERVIOSO	SÍ__	NO__
15-	COMPLACIDO PORQUE ALGUIEN LO HIZO BIEN	SÍ__	NO__
16-	QUE ESTABAS HACIENDO MAS DE LO QUE PODIAS	SÍ__	NO__

17-	QUE QUERIAS LLORAR	SÍ__	NO__
18-	CON DESEOS DE MATAR A ALGUIEN	SÍ__	NO__
19-	MAS INTERESADO EN TU DEPORTE QUE EN OTRA COSA	SÍ__	NO__
20-	DISGUSTADO PORQUE NO GANASTE	SÍ__	NO__
21-	CON GANAS DE HACER ALGO POR EL EQUIPO O EL GRUPO	SÍ__	NO__
22-	COMO SI TE QUISIERAS FAJAR CON EL QUE SE TE INTERPONGA EN TU CAMINO (EMPUJANDO, GOLPEANDO)	SÍ__	NO__
23-	TU HAS LOGRADO ALGO (UNA DESTREZA) BASTANTE NUEVA PARA TI	SI__	NO__
24-	COMO SI LOS OTROS ESTUVIERAN OBTENIENDO MAS DE LO QUE MERECE (MAS DE LA PARTE JUSTA DE ATENCION O RECOMPENSA)	SÍ__	NO__
25-	COMO PARA FELICITAR A ALGUIEN PORQUE LO HIZO BIEN	SÍ__	NO__

Calificación:

Áreas de la motivación:

Conflicto: 1-6-12-14-17.	Rivalidad: 2-7-10-20-24.
Suficiencia: 3-11-16-19-23.	Agresividad: 5-9-13-18-22.
Cooperación: 4-8-15-21-25.	

Cada respuesta positiva equivale a 1 punto que será sumado para obtener los resultados de cada área.

Áreas significativas de la motivación:

Conflicto	2 o más significativo de dificultades.
Rivalidad	3 o más significan que el área está bien.
Suficiencia	3 o más significan que el área está bien.
Agresividad	3 o más significan que el área está bien.
Cooperación	4 o más significan que el área está bien.

Al subtotal de cada área se le restan los conflictos, y se obtiene un total que indica:

Menor de 11	Baja motivación
entre 12-14	Media motivación
más de 15	Alta motivación

Ejemplo de la realización de test:

- Conflicto = 1
- Rivalidad = 3
- Suficiencia = 3
- Agresividad = 3
- Cooperación = 4

Subtotal dado por la suma de las últimas 4 áreas es igual a 13. Del subtotal (13) se resta CONFLICTO que es igual a 1. TOTAL = 12.

Lo que nos da como resultado un jugador con MEDIA MOTIVACIÓN.

De cada jugador obtendremos un resultado que nos indicará el estado actual de motivación. La suma de estos resultados individuales dividido por la cantidad de jugadores evaluados de cada equipo nos arrojará un promedio, el cual será equivalente a una de las 3 opciones (baja, alta o medio) de estado de motivación.

Características de los grupos a evaluar

Tomamos equipos que tuvieran analogías en cuanto al momento de plena competición, a su posición en sus respectivos torneos y a su rendimiento en comparación con los demás equipos que compiten. La similitud de los niveles de rendimiento como posición en el torneo nos ayuda a apartar variables que afectan a la motivación de cada jugador como de cada equipo.

Para caracterizar a cada grupo es necesario conocer los torneos de fútbol de nuestro país que conforman los distintos escenarios de competencia. Esto determina el amateurismo, el semi profesionalismo y el profesionalismo que se da en cada país donde se desarrolla este deporte.

En Argentina se compite en diferentes niveles, dependiendo de los resultados obtenidos se irá ascendiendo a cada torneo, el camino se modifica para llegar a la cima y obedece a la zona de origen del equipo (TABLA 1).

Capital Federal y alrededores	Ciudades del interior
Torneo Primera A	Torneo primera A
Torneo Nacional B	Torneo Nacional B
Torneo Primera B Metropolitana	Torneo Argentino A
Torneo Primera C	Torneo Argentino B
Torneo Primera D	Torneo Argentino C
Ligas locales	Ligas locales

(TABLA 1)

En cada ciudad de Argentina se puede participar de manera no profesional de ligas locales y torneos regionales llamados Torneo Argentino C o Torneo de Primera D. Existen ligas locales de más de 20 equipos, lo que nos hace calcular miles de jugadores no profesionales en cada región.

En el siguiente escalón conocido como Torneo Argentino B o Torneo de Primera C se entre mezcla el amateurismo con el profesionalismo. Aquí existen quienes pueden vivir económicamente del fútbol como quienes no lo pueden hacer, esto lo define cada uno de los equipos. La mayoría de los jugadores que forman parte de planteles a este nivel viven de sus trabajos habituales combinados con el deportivo.

Desde el próximo paso el profesionalismo es exclusivo, aquí se ubican el Torneo Argentino A o Primera B Metropolitana. Los clubes que participan a esta altura presentan grandes diferencias en sus planteles, sobre todo en el aspecto económico y en los sueldos de los jugadores.

Manteniendo la exclusividad del profesionalismo encontramos los dos últimos eslabones de esta cadena de competencias, el Torneo Nacional B y el Torneo Primera A. Estos niveles además de pagar sueldos elevados a sus futbolistas abarcan un abanico mucho más extenso en cuanto a los ingresos de dinero de

cada equipo (entradas, publicidad, televisación, ventas y traspasos de jugadores, etc.).

Una vez presentado los distintos escalones de competencia podemos dar contexto a nuestros clubes de fútbol evaluados.

Testeamos al equipo del “**Club A**” quien representa al equipo profesional de fútbol, realizando el test a 15 jugadores profesionales. Luego se efectúa la comparación con el “**Club B**”, conjunto que representa el equipo amateur de fútbol, realizando el test a 15 jugadores no profesionales.

El “**Club A**” tiene una rica historia futbolística, equipo que participa desde el año 2000 en el Torneo Argentino “A” que luego de cuatro temporadas llegó al Torneo Nacional “B”. En los últimos años se mantuvo dentro de las 10 posiciones principales de la tabla. En el momento de la toma del test, segunda semana del mes de mayo del 2012, se encontraba 8vo de 20 equipos que participan.

En cuanto a la esfera no profesional evaluamos a los jugadores del equipo del “**Club B**”. Equipo que participa a nivel local. Este equipo conquistó en temporadas anteriores la liga local y en el momento del test, cuarta semana del mes de mayo del 2012, se ubica en la posición 6ta de 15 equipos que participan.

En la comparación cuantitativa de rendimientos deportivos en cada una de las tablas de posiciones vemos que comparten lugares similares. El modo de campeonato no es el mismo, en la Primera Nacional B se juega 2 rondas jugando 2 veces con cada rival. En cambio en el torneo de Primera Local (en este caso) se dividen en dos zonas de 15 equipos y luego clasifican los 8 primeros equipos de cada zona y se enfrentan en 8vos de finales, 4tos de finales, semi final y final.

Los dos gozan de buenos rendimientos en el juego y posiciones análogas en cada uno de los campeonatos. El rédito deportivo de cada club dentro del campo de juego es estable en el transcurso del torneo correspondiente a cada uno de ellos.

En la cultura argentina el fútbol es muy importante, esto hace que sea muy competitivo en todos sus niveles. Seguramente existen diferencias en formas y niveles técnicos en cada uno de las esferas de nuestro deporte, pero la competitividad se vive de igual modo en todas sus escalas. Nuestro país adoptó al fútbol como deporte de cabecera, imprimiendo en nuestra cultura una dosis de pasión por este deporte.

En los respectivos niveles donde se puede participar de este deporte dentro de nuestro país, presentan grandes exigencias. Esto hace que en cada partido se jueguen “algo más” que los puntos por el torneo. El desempeño de cada jugador se puede ver afectado al igual que la motivación debido al estrés que conlleva la competencia. Se presupone que el estrés en el profesionalismo es mayor que en el amateurismo, pero al conocer las ligas no profesionales se observa que las exigencias son parecidas, lo que también crea presiones que aumentan el estrés en la competencia.

La elección de estos dos equipos se realizó por lo expuesto anteriormente. Se eligió equipos con características semejantes en su juego, resultados, posición y rendimiento futbolístico. De esta manera las variables que afectan a la motivación son similares, exceptuando la condición de profesionalismo y amateurismo, aspecto que apunta la comparación de niveles de motivación de este trabajo.

Capítulo 3 Resultados

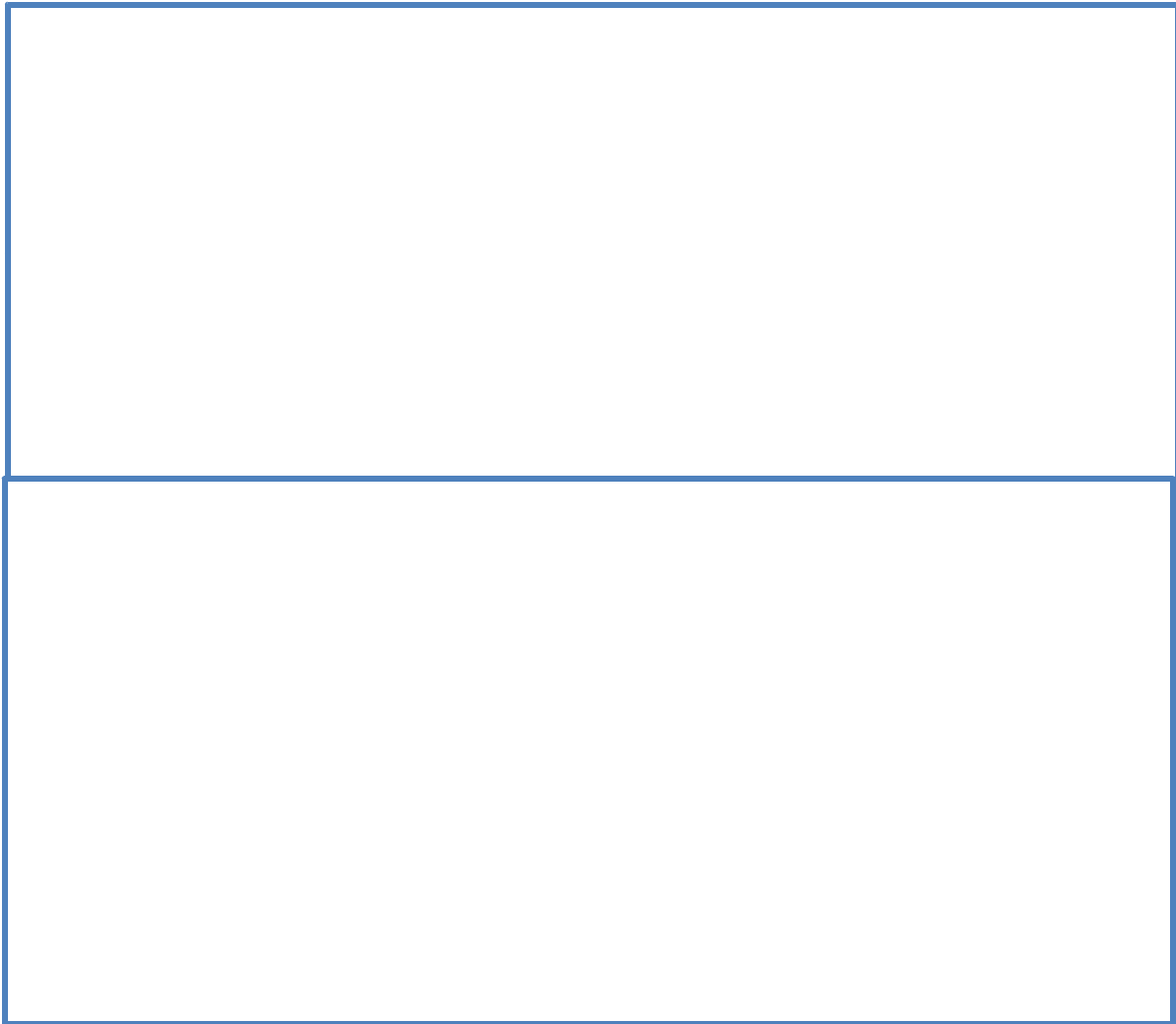
Análisis de los test

El test propuesto por el autor Butt, D. desarrolla una entrevista de respuestas cerradas que arrojan un nivel de motivación particular. Para dicho test se le explica a cada jugador como responder y se despejan dudas que aparecen en el evaluado.

Tanto en el “**Club A**” como el “**Club B**” se testearon a 15 jugadores obteniendo los siguientes saldos.

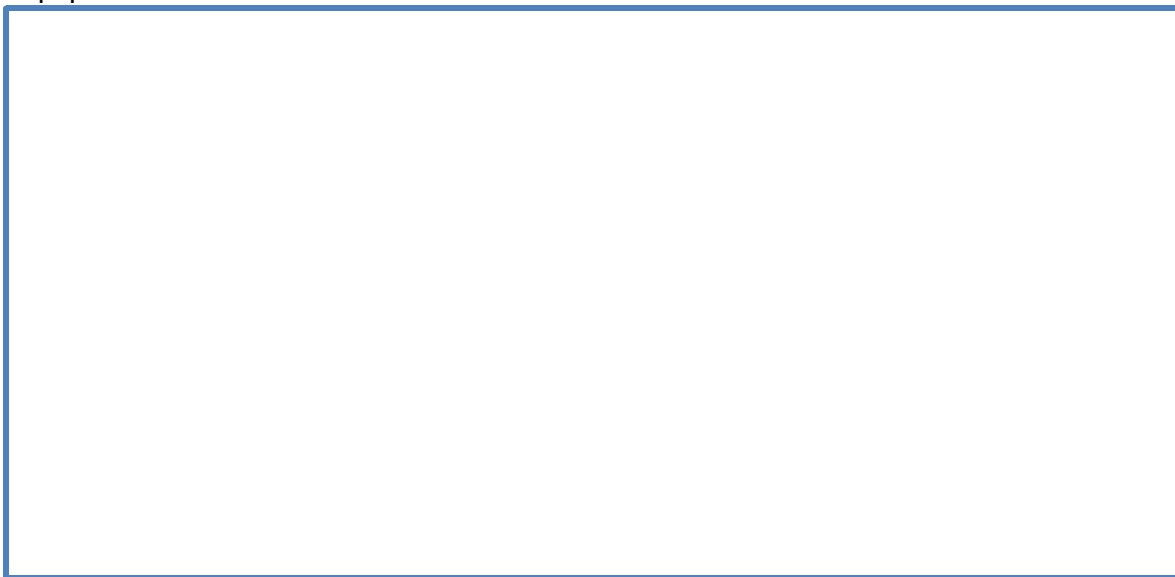
Por parte del equipo de fútbol profesional representado por el “**Club A**”, arroja como resultado un nivel de *MEDIA MOTIVACIÓN*. En el siguiente Gráfico 1 vemos los índices del test realizado a los jugadores.

La línea vertical representa la variable de nivel de motivación y la línea horizontal representa los jugadores testeados.



obtenemos un promedio de 12.93. Lo que nos indica que el equipo amateur se ubica en un nivel de *MEDIA MOTIVACIÓN*.

A continuación en el Gráfico 3 veremos la comparación de los gráficos de cada equipo.



acercan más al piso de los parámetros de la *MEDIA MOTIVACIÓN*. Los que nos indica que ambos clubes (profesional y amateur) no solo comparten el área de motivación sino sus valores concretos.

Conclusiones

En la actualidad es habitual escuchar sobre motivación en deporte y su influencia en el jugador, tanto profesional como amateur. Aquí no solo se buscó exponer la importancia de la motivación para el futbolista, sino también conocer si existen diferencias entre estas dos realidades del deporte en cuanto a esta habilidad psicológica.

La motivación afecta a cualquier futbolista y a cualquier equipo de fútbol. Conocer si un jugador se encuentra en el nivel adecuado de motivación al enfrentar la etapa competitiva o la etapa no competitiva de la periodización, es una herramienta útil que puede ayudar a la planificación del trabajo de cualquier cuerpo técnico al mando de un equipo profesional o amateur de fútbol.

En el trascurso de la realización de este Trabajo se presentaron diferentes limitantes que están sujetos a la elección de los equipos a comparar y el test elegido para desarrollar la comparación;

- La dificultad en la elección de los equipos apareció a la hora de contrastar los resultados deportivos y sus calidades de juego, los cuales deberían de ser similares. Así se pudo evaluar de manera específica y descartar distintas variables que afectan a los niveles de motivación.
- El test elegido es práctico y fácil de implementar pero su limitación se presenta en que se debe lograr la cercanía y confianza suficiente con los

evaluados para obtener las respuestas reales. Este problema se sorteó con la colaboración de los cuerpos técnicos de cada equipo, ya que ellos fueron los evaluadores quienes conviven habitualmente con los jugadores.

El profesionalismo en el deporte nos ofrece ventajas y desventajas para su práctica, pero el amateurismo también presenta puntos positivos y negativos. Al realizar las evaluaciones pertinentes a este Trabajo podemos comprobar que los niveles de motivación no están determinados por las condiciones económicas de cada nivel del deporte.

Luego de realizados los test a 15 jugadores de un equipo profesional de fútbol y los test a 15 jugadores de un equipo amateur de fútbol, se pudo verificar que el nivel de motivación es similar. Se tiene en cuenta que se seleccionaron dos equipos que compartían una posición parecida en sus respectivos torneos y mantenían un rendimiento futbolístico parejo.

Los resultados de las evaluaciones revelan que el promedio del equipo profesional fue de 12.66 y el promedio del equipo amateur fue de 12.99 según el test del autor Butt, D. Ambos grupos evaluados ubicaron su nivel de motivación en *MEDIA MOTIVACIÓN*. Lo que nos indica que en estos casos el ser profesional o no serlo, no es indicador del nivel de motivación individual ni del equipo en general.

Es innegable que los niveles de motivación afectan al rendimiento deportivo, pero cada escenario presenta aristas que inquietan de manera especial a cada jugador. No es una característica particular del profesionalismo ni del amateurismo, en ambas esferas deportivas es un punto importante a trabajar para mejorar el funcionamiento y encontrar resultados deportivos positivos.

En este caso en particular se comprueba la hipótesis planteada, *“no existen diferencias en los niveles de motivación entre un equipo profesional y uno no profesional en el ámbito del fútbol”*.

Se espera que este Trabajo sirva para reafirmar la importancia de las investigaciones sobre la motivación en los deportistas y en especial en los futbolistas. Poder corroborar que el escenario donde se compite no determina el nivel de motivación de un equipo de fútbol. También se intentó realizar un pequeño aporte que pueda ser utilizado con estudios de similares características en otros deportes.

Glosario:

Motivación: la motivación se refiere al proceso o condición que puede ser fisiológico o psicológico, innato o adquirido, interno o externo al organismo el cual determina o describe el porqué, o respecto a qué, se inicia la conducta, se mantiene, se guía, se selecciona o finaliza.

Desmotivación: es el término opuesto a la motivación. Se define como un sentimiento de desesperanza o angustia ante los obstáculos, que se traduce en la pérdida de entusiasmo, disposición y energía, según la psicología, es una consecuencia normal en personas que ven limitados sus anhelos por distintas causas.

Impulso biológico: tendencia a la actividad generada por una necesidad, la cual está definida por el estado de desequilibrio interno, provocada por una carencia o ausencia.

Pulsiones: variables internas básicas que guían y movilizan la conducta del hombre.

Incentivo: un elemento importante que colabora al comportamiento motivado.

Motivación deportiva: estado enérgico que orienta la conducta de un deportista hacia la búsqueda de un objetivo.

Rendimiento deportivo: esta acepción deriva de la palabra *parfomer*, acogida del idioma inglés y *performance*, adoptada del idioma francés. Así podemos definir rendimiento deportivo como la acción motriz reglada, donde se potencian capacidades físicas y mentales del sujeto.

Psicología deportiva: es la rama de la psicología que se encarga de estudiar los procesos psíquicos y la acción motriz que orienta la conducta del hombre durante la actividad física y deportiva.

Bibliografía:

- Weinberg, R. y Gould, D. "Fundamentos de la Psicología del Deporte y el Ejercicio Físico". Editorial Ariel, España (1996).
- Bakker, F. Whiting, H.T.A., Brug, H., Vander. "Psicología del Deporte – concepto y aplicaciones". Editorial Morata, España (1993).
- Pink, D. "Drive". EE.UU. (2007).
- Cosacov, E. "Introducción a la Psicología". 5ta edición. Editorial Brujas, Argentina (2005).
- Rodríguez González, R. "Apuntes de la Psicología de la Motivación" Universidad de Oviedo, España (1987).
- Atkinson, J. "An Introduction to Motivation". Princeton, N.J. Van Nostrand, (1964).

- Yagosesky, R. "La Psicología del Éxito". 2da edición, Editorial 4 Júpiter, Argentina (2006).
- Zavanella Díaz, A. "IV Congreso Psicología de la Actividad Física". Universidad de Santiago de Compostela, España (2002).
- García Ucha, F. "Psicología del Deporte: Enfoque Cubano". Editorial Lyoc, Argentina (1997).
- Cruz Feliu, J. "La Psicología del Deporte: Definición, evolución y relación con las demás ciencias de la actividad física y el deporte". España, (1990).
- Alexander, T. "Psicología del Deporte". Editorial Gerder, España (1982).
- Williams, J. "Psicología Aplicada al Deporte". Biblioteca Nueva, España (1991).
- Butt, D., "Modelo de Motivaciones Deportivas". Editorial Series, España (1982).
- Antonelli, F. "Psicología del Deporte". España (1982).
- Balaguer, I. "Entrenamiento Psicológico en el Deporte" (1994).
- Sague, G.H. "Introduction to Motor Behaviour". M.A, Addisom-Wesley. EE.UU. (1977).

Paginas web:

- www.principiosyvalores.wordpress.com/2011/03/26
- www.deloitte.com/view/es_AR/ar/conozcanos/index.htm